

Schenk, Karl-Ernst

**Article — Digitized Version**

## Preisprogrammierung und Industriepreisreform in der DDR

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Schenk, Karl-Ernst (1967) : Preisprogrammierung und Industriepreisreform in der DDR, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 47, Iss. 2, pp. 75-78

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133678>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

im Vergleich zum Ausland niedrigen Lohnniveaus für notwendig erachtet wurde. Die Lohnpolitik wurde wieder dezentralisiert, die Grundstückspreise wurden freigegeben und die Pachten erhöht. Als sich die Parteien bei der Festlegung der Lohnnormen für 1965 in der Stiftung der Arbeit nicht einigen konnten, setzte die Regierung diese Normen fest. Die Inflationserscheinungen, die sich seit einigen Jahren in den Niederlanden beobachten lassen, haben heute ein Ausmaß erreicht, das sich von keinem der anderen Länder unterscheidet.

#### LOHNPOLITIK ALLEIN REICHT NICHT!

Die oben geschilderten Versuche und Erfahrungen einiger Länder mit der Einkommenspolitik als einem Instrument der Preisstabilitätspolitik haben gezeigt, daß mit dem Wort Einkommenspolitik vielfach nur Lohnpolitik, also eine partielle Einkommenspolitik, gemeint ist. Dies mag damit zusammenhängen, daß es relativ einfach ist, die Höhe und Veränderungen der Lohneinkommen zu ermitteln. Profite z. B. sind dagegen nur sehr schwer und unvollständig feststellbar. Zudem sind sie in ihrer Höhe größeren und häufigeren Schwankungen unterlegen als die kontraktbestimmten Einkommen. Eine wesentliche Verbesserung der Methoden der statistischen und administrativen Erfassung dieser Einkommensarten — der Nichtlohneinkommen — ist unabdingbare Voraussetzung für eine erfolgreiche Einkommenspolitik.

Sicherlich sind einer Kontrolle eines so großen Teils der gesamten monetären Nachfrage, wie ihn die Löhne und Gehälter darstellen, gewisse preisregulierende Wirkungen zuzuschreiben. Wie durchschlagend diese Wirkungen sind, ist jedoch eine andere Frage. Außerdem werden verteilungspolitische Aspekte bei einer solchen Einkommenspolitik außer acht gelassen. Ja, sie müssen sogar außer acht gelassen werden, denn eine Einkommensverteilungspolitik und eine Einkommenspolitik als Preisstabilitätspolitik gleichzeitig durchzuführen, scheint bisher nicht möglich zu sein.

Auch das Gutachten des Sachverständigenrates spricht sich für sog. Lohnleitlinien aus und scheint sich somit bei seinen einkommenspolitischen Empfehlungen auf die kontraktbestimmten Einkommen zu beschränken. Eine Regelung für die Gewinn- und Preisbildung, die das Pendant dazu wäre, kann jedoch darin erblickt werden, daß man sich über die Einhaltung der empfohlenen Zuwachsraten für Konsum, private Investitionen und Staatsausgaben eine solche regulierende Wirkung erhofft. Wie die Erfahrungen der verschiedenen Länder deutlich machten, kann eine Einkommenspolitik nur als eine generelle — d. h. alle Einkommensteile umfassende — Einkommenspolitik erfolgreich sein. Dem Begriff Einkommenspolitik entsprechend generell konzipiert war eigentlich nur die niederländische Einkommenspolitik nach dem 2. Weltkrieg bis zum Jahre 1959.

## Preisprogrammierung und Industriepreisreform in der DDR

Dr. Karl-Ernst Schenk, Münster

Seit dem Jahre 1964 wird in der DDR in mehreren Stufen eine Reform der Industrie- und Großhandelspreise durchgeführt. Das Ziel der Preiserhöhungen in der ersten und zweiten Etappe bestand darin, die stark subventionierten Betriebe verschiedener Zweige wie Rohstoff- und Energiegewinnung, Rohstoffimport, Gütertransport und Bauindustrie in die Lage zu versetzen, ihre Kosten zu decken und damit Subventionen überflüssig zu machen. Die Preiserhöhungen wurden jedoch nicht voll von den weiterverarbeitenden Industrien aufgefangen, sondern teilweise vom Staat getragen. Das Ziel der zum Jahresanfang 1967 begonnenen dritten Etappe besteht in erster Linie darin, die Subventionen an die weiterverarbeitenden Industrien abzubauen. Die schon vorher erhöhten Preise gehen damit voll in die Kostenrechnung der weiterverarbeitenden Industrie ein. Von diesen Maßnahmen werden  $\frac{2}{3}$  der Industrie, des Bau- und Verkehrswesens mit etwa 100 Mrd. Mark Produktionsvolumen betroffen. Außerdem gilt es ab 1967, die vorhandenen Anlagen nach diesen bereits erhöhten Preisen neu zu bewerten. In der dritten Etappe sollen nur die Kosten der Indu-

strie, die Verbraucherpreise dagegen nur wenig steigen. Das erklärte Ziel der Reform ist ja gerade, die Betriebe und die Beschäftigten zu größerer Sparsamkeit im Gebrauch von Energie, Kapital und Material anzuhalten. Der Kapital-, Material- und Energieverbrauch hat sich in den vergangenen Jahren nämlich stärker erhöht als die nur noch langsam steigende Produktion.

Nun beziehen sich die veränderten Preise weitgehend auf Verrechnungen von Transaktionen zwischen staatlichen Unternehmen. Es ist noch nicht lange her, daß den Preisen offiziell jede regulierende Funktion im Rahmen des Planungsmechanismus abgesprochen wurde. Diese Auffassung steht aber heute im Widerspruch zu den Hoffnungen, die in der DDR an die Preisreform geknüpft wurden. Um etwas über die Gründe für die Reform zu erfahren, soll zunächst dieser Widerspruch aufgeklärt werden. Dann ist zu fragen, wie die dritte Etappe der Reform durchgeführt wird und ob sie zu den geäußerten Hoffnungen berechtigt.

Man kann bei der Erklärung des Widerspruchs im wesentlichen zwei Argumente heranziehen, die zusammen behandelt werden sollen: Das erste weist nach, daß die alte Auffassung der Wirtschaftslehre und der Wirtschaftspolitik über die Rolle der Preise in der zentralen Planung nur unter bestimmten Bedingungen haltbar ist, die heute nicht mehr vorliegen. Das zweite läßt sich benutzen, um den angeführten Widerspruch aufzulösen.

#### DIE ROLLE DER PREISE NACH DER ALTEN AUFFASSUNG

Es genügt hier, zwei Auffassungen über die Rolle der Preise gegenüberzustellen und die Stationen, die die sogenannte Preisdiskussion — immer wieder durch doktrinär marxistische Argumente gehemmt — durchlief, zu übergehen. Nach einer Auffassung, die auf die letzte Schrift Stalins zurückgeht und auch offizielle Anerkennung in der DDR genoß, wirken die Preisverhältnisse in der sozialistischen Gesellschaft zwar auf die Produktion ein, spielen aber durchaus nicht die Rolle eines Regulators. Für die Wirtschaftspraxis werden aus dieser Formulierung folgende Konsequenzen gezogen:

- Die Preise sollen so gesetzt werden, daß alle Betriebe zu rationeller Wirtschaftsführung erzogen werden. Verlustbetriebe sind schädlich, aber ebenso die Preisverzerrungen, die dadurch entstehen. Die Preise der aus diesen Betrieben bezogenen Güter entsprechen nämlich nicht den tatsächlichen Kosten. Solche Preise sind nicht als Kriterien zum Vergleich der Effektivität verschiedener Alternativen der Investition geeignet. Sie erschweren somit die Aufgabe der zentralen und mittleren Planungsorgane.
- Die Preise sind jedoch in der Planwirtschaft kein Instrument zur Lenkung der Betriebe. In dieser Auffassung wird offensichtlich nur die Tatsache berücksichtigt, daß ja die Regulierung der Wirtschaft durch mengenmäßige Produktions- und Austauschprogramme erfolgt und nicht wie im marktwirtschaftlichen System durch Preise.

Grundsätzlich ist hierzu anzumerken, daß ein theoretisch zwingender Zusammenhang übersehen wird. Bei der schrittweisen Berechnung eines optimalen Planes für die Nutzung knapper Produktionsgüter und Arbeitskräfte führt nämlich jedes Zwischenprogramm zu einem dazugehörigen neuen System von Preisen. Die endgültige Lösung einer Programmierungsaufgabe besteht dann aus einem optimalen Programm, zu dem sich als Duallösung ein optimales Preissystem berechnen läßt. Diese gegenseitige Abhängigkeit von Mengenprogrammen und Preissystem ist nicht erst bekannt, seitdem Programmierungsprobleme streng mathematisch formuliert worden sind. Sie spielt bereits in der Debatte zwischen Sozialisten und Liberalen über die theoretische und praktische Durchführbarkeit einer zentralen Wirtschaftsrechnung seit langem eine Rolle, jedoch zunächst ohne die Preisdoktrin stalinistischer Prägung zu beeinflussen.

Nun läßt sich andererseits zur Verteidigung dieser Doktrin etwa folgendes Argument vorbringen: Es erscheint auf den ersten Blick unnützlich, den sozialistischen Betrieben außer einem optimalen Produktionsprogramm auch noch ein optimales Preissystem vorzugeben, denn das Mengenprogramm genügt zur Erreichung des gesamtwirtschaftlichen Optimums.

Dieses Argument ist aber nur haltbar, wenn der Spielraum der Betriebe bei der Ausführung des vorgegebenen zentralen Mengenprogramms denkbar klein ist. Hat der Betrieb dagegen die Wahl zwischen unterschiedlichen Alternativen zur Erfüllung des Programms und ist ihm außerdem auferlegt worden, letzteres mit möglichst geringen Kosten zu erfüllen, dann kommt es sehr wohl auf optimale Preise an. Die Preise bestimmen ja, welches technische Verfahren, welches Material, kurz welche Kombination von Produktionsfaktoren vom Betrieb zur Planerfüllung gewählt wird. Die Richtung dieser Wahl kann für die Gesamtwirtschaft nicht gleichgültig sein und kann, wenn keine Nachfrage- und Angebotsüberschüsse an einzelnen Produktionsfaktoren auftreten sollen, nur durch die Preise beeinflußt werden.

Ist also der Entscheidungsspielraum der Betriebe aus technischen oder organisatorischen Gründen sehr gering, dann ist das Argument haltbar, daß Mengenprogramme allein zur Steuerung genügen. Ist der Entscheidungsspielraum größer oder soll er, wie in den gegenwärtigen Reformen beabsichtigt<sup>1)</sup>, vergrößert werden, dann erhalten die Preise je nach dem Ausmaß des Entscheidungsspielraumes erhöhte Bedeutung.

#### DIE MODERNE AUFFASSUNG

Die zweite Auffassung sieht die Preise als „ökonomische Hebel“ für die Planung der Volkswirtschaft an, erkennt ihnen also eine positive Lenkungsfunktion zu. In den ersten Jahren nach dem 20. Parteitag der Kommunistischen Partei der Sowjetunion, nach dem die Lehren Stalins in der UdSSR erstmalig in Frage gestellt werden durften, wurde dieser Standpunkt in der DDR noch als revisionistisch gebrandmarkt. Er hat sich aber allmählich durchgesetzt und ist heute weit verbreitet.

Der Widerspruch zwischen der Auffassung Stalins und der zuletzt erwähnten läßt sich nun folgendermaßen auflösen. Stalins These von der Rolle der Preise war für eine allgemeine planungstheoretische Anwendung zu eng. Sie war bestenfalls noch in einem wenig entwickelten Lande brauchbar, in dem die vielfältigen technischen Wahlmöglichkeiten der Betriebe sich gerade erst abzeichneten und in dem es aus politischen Gründen zu allererst auf die Stärkung der zentralen Entscheidungsbefugnisse ankam. Stalins Lehre auf ein hochentwickeltes Land wie die DDR anzuwenden, war dagegen von Anfang an nicht wirtschaftlicher Vernunft, sondern übersteigertem politischen Doktrinarismus zuzuschreiben. Die zweite Auffassung wird den Verhältnissen der DDR sehr viel mehr gerecht.

<sup>1)</sup> Vgl. WIRTSCHAFTSDIENST, 46. Jg. (1966), H. 9, S 488 ff.

## VORAUSSETZUNGEN FÜR EINE ERFOLGREICHE PREISREFORM

Die DDR gehört zweifellos zu den hochentwickelten Industrieländern, in denen so komplexe technische Bedingungen zu beachten sind, daß ein großer Teil der Planentscheidungen auf der Ebene des Betriebes zu treffen ist; dies gilt auch, wenn sie nach den Buchstaben des Gesetzes noch stark zentralisiert sind. Berücksichtigt man dies zusammen mit den oben zur Programmierung getroffenen Feststellungen, dann lassen sich nunmehr einige Bedingungen angeben, die für den Erfolg der Preisreform entscheidend sind. Besonders wichtig ist es erstens, größere Preisverzerrungen zu beseitigen, die zur Subventionierung von kostspieligen Projekten der Grundstoffindustrie, von Transporten und von teuren Rohstoffimporten führten, sowie durch die Preise stärker die Qualität der dargebotenen Leistung zu fördern. Durch die gegenwärtig durchgeführte Reform des Planungssystems müßte zweitens der Entscheidungsspielraum der Betriebe und der Vereinigungen volkseigener Betriebe so weit ausgedehnt werden, daß die Preise tatsächlich die wichtigsten Kriterien für betriebliche Teilentscheidungen werden können. Dies wird aber nur dann eintreten, wenn die Betriebe drittens durch entsprechende Anreize materiell daran interessiert werden, ihre Kosten zu senken. Soweit Urteile heute überhaupt schon möglich sind, dürften die zweite und dritte Bedingung durch Reformen des System der Planung und Lenkung weitgehend erfüllt werden. Damit werden sicherlich die Möglichkeiten für sinnvolle Teilentscheidungen auf Betriebsebene verbessert. Wir können unsere Aufmerksamkeit im nächsten Abschnitt auf die erstgenannte Bedingung richten, also darauf, ob die Preisreform geeignet ist, größere Preisverzerrungen zu beseitigen.

### DIE NEUBERECHNUNG DER PREISE

Die Besonderheit der dritten Etappe besteht darin, die bereits vorher erhöhten Preise für Material und Energie und die neuen Transportkosten in den Bilanzwert der Anlagen und in die Kosten- und Gewinnkalkulation zu übernehmen. Dies führt, wie erwähnt, zu einem beträchtlich höheren Kostenniveau, aber nur zu einem geringfügig höheren durchschnittlichen Preisniveau. Um nachteilige Wirkungen für die Betriebe einzuschränken, entfällt die bisher von ihnen zu erbringende Produktionsabgabe (PDHA), die den Charakter einer differenzierten Umsatzsteuer hat. An die Stelle dieser Form der Gewinnabführung tritt künftig unter anderem eine Abgabe auf das Kapital.

Das staatliche Kapital wird neuerdings als ein knappes Gut betrachtet. Deshalb werden die Betriebe seit 1966 dafür mit einer Abgabe (Produktionsfondsabgabe) belastet, und zwar mit einem bestimmten Prozentsatz der Höhe des Bilanzwertes ihrer Anlagegüter. Diese Neuerung und die erhöhten Herstellungskosten für Kapitalgüter machen eine Neubewertung der Anlagen für den Anfang dieses Jahres und entsprechend neue Abschreibungsnormen erforderlich, die der tatsächlichen Abnutzung der verschiedenen Gegenstände des Anlagevermögens möglichst nahe kommen. Bisher war

die Abnutzung durchweg zu niedrig angesetzt. Dies wirkte sich nicht nachteilig aus, solange die Erneuerung durch Haushaltsmittel des Staates erfolgte. Im neuen Planungssystem wäre die Folge davon, daß die neuerdings selbst zu erwirtschaftenden und vorzunehmenden Erneuerungsinvestitionen in vielen Betrieben nicht ausreichen würden, um den tatsächlichen Anlagenbestand beizubehalten. Statt dessen müßte dann auf Teile des Betriebsgewinnes zurückgegriffen werden, der an sich bestimmte Anreizwirkungen erfüllen soll. Ungleiche Startbedingungen und nachlassende Erfolgsbemühungen wären unausweichlich. Ohne richtig festgesetzte Preise könnte das neue Planungssystem auf der Grundlage der betrieblichen Rentabilität also überhaupt nicht funktionieren!

Weiterhin würde dieser Kalkulationsfehler dann auch automatisch einen zu niedrig angesetzten Verkaufspreis für die Produkte eines solchen Betriebes nach sich ziehen, was sich an Hand der Preisbildungsgrundsätze zeigen läßt.

Die Preise enthalten zunächst die durchschnittlichen Kosten der Branche. Dies gilt für die konsumorientierte Industrie mit vorwiegend kleinbetrieblicher Struktur. In den Zweigen der Produktionsgüterindustrie wurde dagegen von niedrigen Kostennormen (fortschrittlicher Betriebe) ausgegangen, um durch verringerte Gewinne einen Druck zur Kostensenkung auszuüben. Aus bestimmten Kostenbestandteilen (Löhne plus Amortisation für staatliches Anlagekapital) wird dann eine Gewinnspanne errechnet und zu den Gesamtkosten addiert. Sie soll im Prinzip die laufenden Ausgaben für voraussichtliche Neuinvestitionen des Betriebes und für einige andere Zwecke decken. Bisher war es üblich, die Gewinnspanne proportional zu den gesamten Durchschnittskosten (einschließlich Materialkosten) festzusetzen. Betriebe, die es verstanden, sehr viel und sehr teures Material zugeeilt zu erhalten und zu verarbeiten, hatten daher den höchsten Gewinn, solche die Material sparten, bestraften sich selbst. Die neuen Preise sollen zu wirtschaftlich sinnvollem Handeln anhalten.

Bemerkenswert ist die Berechnungsweise der Preise auch deshalb, weil die Gewinnverteilung auf die einzelnen Zweige nicht nach dem Wert ihres Kapitals gewichtet wird, wie etwa in der CSSR. Einige Wirtschaftswissenschaftler hatten dies zwar befürwortet und begründet, sie setzten sich jedoch mit ihrer Meinung nicht durch. Aus dem neuen Berechnungsmodus folgt nun zwangsläufig, daß die Produktionsfondsabgabe nicht einheitlich festgelegt werden konnte, wie das sinnvoll gewesen wäre, sondern differenziert nach Industriezweigen. In den kapitalintensiven Industrien würde es gar nicht möglich sein, aus dem Gewinn eine einheitliche Abgabe in der bescheidenen Größenordnung von 3 bis 4 % zu erwirtschaften. Deshalb wird sie seit 1966 differenziert von 1,4 bis 6 % des Bilanzwertes erhoben.

Bisher war nur von den im Preis berücksichtigten Kostenbestandteilen die Rede. Die Gebrauchseigenschaften der Güter beeinflussen die Preise anders, bisher

allerdings nur in geringem Maße. Für verschiedene Güteklassen gelten Preiszuschläge oder -abzüge von plus 2% bis minus 8%. Durch die laufende Reform sollen die Abzüge erhöht werden, um die Erzeugung von Qualitätswaren noch stärker zu fördern. Dieses Zugeständnis an Nutzenschätzungen durch den Verbraucher oder Benutzer der Erzeugnisse ändert jedoch nichts daran, daß wir einen zusammengesetzten Preis vor uns haben und nicht einen Preis, der das Angebot und die Nachfrage nach jedem einzelnen Industrieerzeugnis zum Ausgleich bringen soll. Es wäre wohl beim gegenwärtigen Stande der Informationstechnik überhaupt nicht möglich, Knappheitspreise zentral in richtiger Höhe zu berechnen und jeweils rechtzeitig an veränderte Angebots- und Nachfrageverhältnisse anzupassen. Dies mag außer ideologischen Erwägungen dafür maßgebend gewesen sein, lieber auf Knappheitspreise (als beste Lösung) zu verzichten und dafür die bisherige zentrale Preisfestsetzung mit dem leichter zu handhabenden zusammengesetzten Preistyp beizubehalten.

Einige wichtige Kompetenzen der Preisfestsetzung in der DDR werden jedoch dezentral wahrgenommen. Die Festlegung der Qualitätszu- und -abschläge erfolgt wie bisher durch die Vereinigungen Volkseigener Betriebe (VVB). Der Spielraum für Abweichungen von der kalkulierten Norm (und damit die Entscheidungsbefugnis dieser Organe) ist, wie bereits erwähnt, gegenüber der bisherigen Regelung beträchtlich erweitert worden. Angesichts dieser Rechte der mittleren Ebene wäre es richtiger, bei der Mehrzahl der weniger wichtigen Erzeugnisse nicht mehr von zentraler Preisfestsetzung zu sprechen, denn offensichtlich werden nur die Berechnungsgrundsätze, aber nicht die Einzelheiten zentral bestimmt. Obwohl bisher nur Erfahrungen mit Experimenten vorliegen, ist zu erwarten, daß diese Kompe-

tenzverlagerung auf die mittlere Ebene günstige Folgen hat und insbesondere leistungsgerechte sowie flexiblere Preise zuläßt.

#### PREISREFORM ERFOLGVERSPRECHEND

Zunächst treten für viele Betriebe zwangsläufig Gewinnminderungen ein, die sich vor allem aus erhöhten Preisen für Grundstoffe, Brennstoffe, aus erhöhten Transporttarifen und Baukosten ergeben. Die geplante Erhöhung der Baukosten um etwa 30% verdient deshalb besondere Aufmerksamkeit, weil sie die bisher recht einseitige Tendenz der Betriebe bremsen könnte, Neubauten und -anlagen gegenüber Instandsetzungsarbeiten vorzuziehen. Jedoch spricht vieles dafür, daß die Wirtschaft der DDR mit ihrem viel zu hohen Verbrauch an besonders knappen Erzeugnissen und Leistungen nur durch eine solche Roßkur zu größerer Sparsamkeit und Rationalisierung gezwungen werden kann.

Die mit der Preisreform verbundenen Hoffnungen auf eine wirtschaftlichere Verwendung von knappen Gütern und Leistungen — das darf zusammenfassend gesagt werden — sind berechtigt. Sie sind schon deshalb begründet, weil es beim heutigen Ausmaß der Verschwendung relativ leicht ist, größere Mengen davon einzusparen. Ob jedoch auch die Hoffnung berechtigt ist, durch die Preisreform die Qualität der DDR-Erzeugnisse auf das vielzitierte „Weltniveau“ anzuheben und mit einem größeren Warensortiment als bisher auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig zu werden, ist dagegen eine offene Frage. Die Qualität der Erzeugnisse ist nämlich nicht nur von der stimulierenden Wirkung der Preise abhängig, sondern von anderen Faktoren des Planungssystems, die in diesem Zusammenhang nicht erörtert werden konnten.

## Neue Wege zur Industrialisierung Afrikas

Heinrich Niehr, Hamburg

Obwohl die industrielle Produktion Afrikas (ohne Südafrikanische Union) sich seit 1948 sehr rasch erhöht hat (jährliche Zuwachsrate: rund 7%, verglichen mit nur rund 5% in den Industrieländern), befindet sich die Industrialisierung noch im Frühstadium. Nur in einigen Ländern Nordafrikas, insbesondere in der V.A.R., ist die Industrialisierung bereits etwas weiter vorangeschritten. Im Jahre 1964 betrug die industrielle Wertschöpfung in ganz Afrika (ohne Südafrikanische Union) rund 4,4 Mrd. \$; das entspricht in etwa dem Industriepotential Belgiens. Auffallend ist der hohe Anteil des Bergbaus an der industriellen Wertschöpfung. Das ist in erster Linie eine Folge der exportorientierten Bergbauerschließung in Ländern wie Kongo-Kinshasa, Liberia, Mauretanien und Sambia.

Wesentliches Hindernis für die Industrialisierung Afrikas war und ist die „Balkanisierung“ dieses Konti-

nents. Von den rund 40 selbständigen Staaten haben 33 eine Bevölkerung von weniger als 10 Mill. Einwohnern (15 sogar eine Bevölkerung von weniger als 3 Mill.). Kaufkraftmäßig bilden die meisten der afrikanischen Staaten einen Markt, der dem einer deutschen Großstadt von 200 000 bis 400 000 Einwohnern entspricht.

Die Einsicht, daß die Industrialisierung in Afrika nur langsam vorangehen wird, wenn es nicht gelingt, die vorhandenen Kleinstmärkte zu größeren Einheiten zusammenzufassen, nimmt in den letzten Jahren in Afrika ständig zu. Ansätze zu einer verstärkten wirtschaftlichen Zusammenarbeit sind allenthalben da. Jedoch sind die Erfolge bisher wenig ermutigend, wenn man von der Zentralafrikanischen Zoll- und Wirtschaftsunion absieht, die allerdings erst auf eine 12-monatige Lebensdauer zurückblicken kann.